

DaoHuaXiang

MoShi

稻花香 模式

用农业产业化龙头企业带动新农村建设

本书编委会 主编

湖北长江出版集团
湖北人民出版社

DaoHuaXiang

MoShi

稻花香模式

用农业产业化龙头企业带动新农村建设

本书编委会 主编

湖北长江出版集团
湖北人民出版社

鄂新登字 01 号

图书在版编目(CIP)数据

稻花香模式:用农业产业化龙头企业带动新农村建设/本书编委会主编.

武汉:湖北人民出版社,2007.12

ISBN 978 - 7 - 216 - 05423 - 2

I. 稻…

II. 本…

III. 白酒—酒厂—工业企业管理—经验—湖北省

IV. F426.82

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 184745 号

稻花香模式

用农业产业化龙头企业带动新农村建设

本书编委会 主编

出版发行: 湖北长江出版集团
湖北人民出版社

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

印刷:武汉明天印务有限公司
开本:787 毫米×1092 毫米 1/16
版次:2007 年 12 月第 1 版
字数:114 千字
书号:ISBN 978 - 7 - 216 - 05423 - 2

印张:12
插页:6
印次:2007 年 12 月第 1 次印刷
定价:35.00 元

本社网址:<http://www.hbpp.com.cn>

本书编委会

总策划：刘宗发

主 任：李锦章 赵凌云

副主任：曾成贵 熊 伟 刘洪福 彭明吉

编辑部

主 编：熊 伟 刘洪福

副主编：向洪星 张 洪 王光才 彭明吉

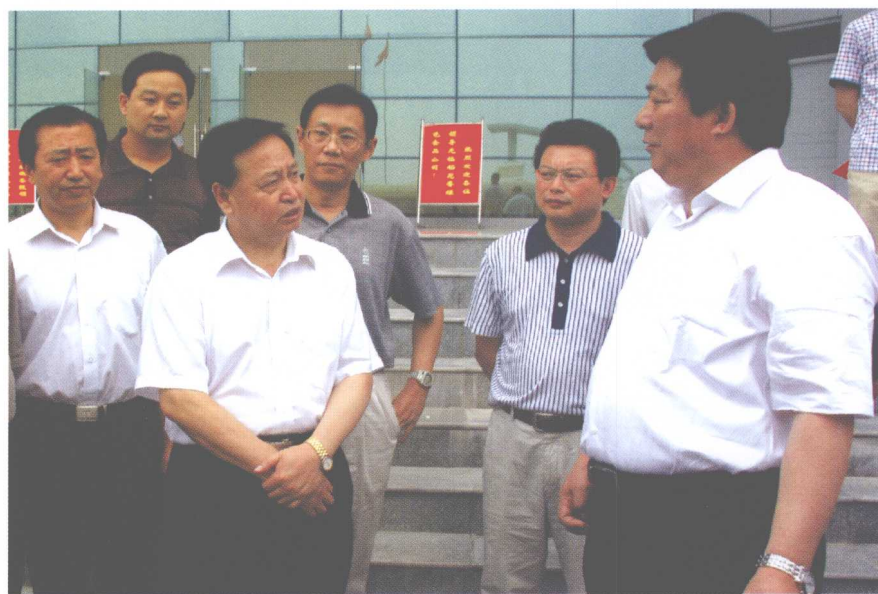
成 员：董诗国 邓世宏 杨建章 袁国新

黄世堂 柳文金 张延平 马长富

周士华 陈立益



2007年6月，中共中央政治局委员、湖北省委书记俞正声（前左）
视察稻花香集团



2007年6月，中共湖北省委副书记、省长罗清泉（前左二）视察
稻花香集团



2007年7月，中共湖北省委副书记杨松（前右）视察稻花香集团



2006年8月，湖北省副省长刘友凡（左）视察稻花香集团



2007年7月，中共宜昌市委书记李佑才（左）视察稻花香集团



2007年8月，中共宜昌市委副书记、市人民政府市长郭有明（中）视察稻花香集团



白酒泰斗秦含章先生在稻花香集团“151”工程竣工庆典上讲话并题诗



稻花香集团“151”工程竣工庆典现场

引 言

2006 年 11 月，湖北省人民政府在宜昌召开专题会议，重点研究支持稻花香集团“打造百亿企业，带动新农村建设”的问题。

2006 年 12 月，中共湖北省委书记俞正声、省长罗清泉、省人大主任杨永良，在湖北省社会科学院报送的一份“推荐一个新农村建设的好典型——稻花香集团”的材料上作了批示，并将此材料发至各市州县区。

2007 年 5 月，在湖北省现代农业发展现场会上，稻花香集团又以“打造百亿企业，带动百万农民致富”为题作了经验介绍。

这一系列情况说明，稻花香集团确实是一个带动新农村建设和现代农业建设的好典型。

那么，稻花香集团在带动新农村建设的实践中，其思想根基是什么？自身发展如何？带动效应怎样？有什么经验启迪？这些问题，一直是领导者、研究者和实践者共同关注的问题。

为了解读这些问题，湖北省社会科学院、湖北省企业评价协会和中共宜昌市夷陵区委、区人民政府共同组织课题组，对以上这些问题作了深入地探讨和研究。现将研究的成果汇编成书——《稻花香模式——用农业产业化龙头企业带动新农村建设》奉献给读者，让大家共同走进稻花香集团。

非常可喜的是，2007 年，在党的十七大精神和湖北省第九次党代会精神的鼓舞下，在党中央、国务院关于积极发展现代农业、扎实推进社会主义新农村建设的若干意见的指导下，稻花香集团

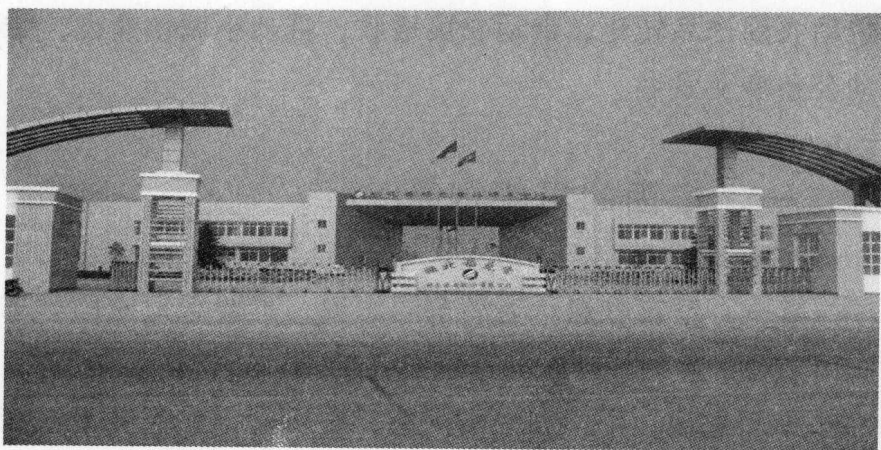
的形势更加令人鼓舞。2007 年，该企业销售收入可达到 25 亿元，利税可超过 2 亿元，人均工资可达到 1.5 万元，分别比上年增长 50%、30%、25%。同时，该企业新上的 5 万吨玉米浆项目已经投产，申报的总规模 50 万吨、一期 10 万吨燃料乙醇项目已成定局，新上的 5 万吨食用酒精项目已经投产，“关公坊”万吨基酒项目已经竣工，20 万吨饲料加工项目已经动工。这五个项目完全投产以后，将消化红薯 120 万吨。每亩产红薯 3 吨计算，需扩大红薯面积 40 万亩。如果按每户扩大红薯种植 4 亩计算，又可增加带动 10 万农户从种植红薯中增收。

稻花香集团的成功实践，让我们坚信，用农业产业化龙头企业带动新农村建设，是解决“三农”问题、建设社会主义和谐社会的一个重要途径，值得大力推广。

目 录

总 论 用农业产业化龙头企业带动新农村 建设的成功范例	1
第一章 植根“三农”，打造白酒航母	13
第一节 上下求索，走持续创业之路	14
第二节 猛攻质量，走精品名牌之路	24
第三节 规模经营，走超常发展之路	34
第二章 拓展“三农”，攻占城乡市场	49
第一节 农村包围城市，最后占领城市	50
第二节 出奇制胜，各个击破	58
第三节 集中优势兵力，打好重点战役	69

第四节	巩固根据地，扩大新战区	76
第三章	涵养“三农”，发展循环经济	82
第一节	奇思妙想，实施“百亿计划”	82
第二节	“五级循环”，创造综合效益	98
第三节	“一主六辅”，构建产业集群	108
第四章	反哺“三农”，带动城乡发展	118
第一节	以厂兴镇，催生新型酒城	119
第二节	改善条件，带动农村经济	125
第三节	壮大产业，致富一方百姓	132
第四节	回报社会，致力“爱心工程”	136
第五章	提升“三农”，培养新型农民	139
第一节	重塑员工，把企业办成大学校	140
第二节	引领文明，把工厂办成文化中心	153
第三节	重用人才，让主力军大显身手	160
第四节	加强党建，带领农民昂首奋进	166
附录：	稻花香“精神文化”	170
后记		185



总论 用农业产业化龙头企业 带动新农村建设的成功范例

党中央、国务院作出新农村建设的重大决策之后，波澜壮阔的社会主义新农村建设高潮在全国此起彼伏，典型迭出。

在这一大的背景之下，湖北省宜昌市夷陵区出现了一个新农村建设的好典型——稻花香集团。

稻花香集团是国家级重点农业产业化龙头企业。近几年，她以深厚的“三农”情结，创造了一个崭新的稻花香模式。该模式的基本内涵是：立足“三农”办企业，办好企业带“三农”。具体概述为“一个龙头”、“五个带动”。即以农业产业化大企业为龙头，带动农村剩余劳力转移，

带动农副产品转化，带动农民增收，带动小城镇建设，带动公益事业发展。

一、牢固的思想根基

第一，重农思想。毛泽东同志说，不要忘记农民，忘记了农民，读一百万册马克思主义的书，在中国也没有用。邓小平同志说，中国如果出问题，很可能出在农业上。江泽民同志说，农业、农村和农民问题，始终是一个关系我们党和国家全局的根本问题。胡锦涛同志说，农业丰则基础强，农业富则国家盛，农村稳则社会安。对历届党和国家领导人关于“三农”问题的经典论述，稻花香集团公司董事长蔡宏柱一班人认真学习，深刻领会。中国是个农业大国，中国的根本问题是农业问题。他们认识到，龙泉镇是个农业大镇，这里的根本问题同样是农业问题。

第二，惠农思想。蔡宏柱说：“稻花香是农民的企业，应该让农民得到实惠。发展为了农民，发展依靠农民，发展成果由农民共享。”他还说：“我过去是农民，现在是农民，将来还是农民。是龙泉的山，龙泉的水，龙泉的人民养育了我。农民太苦了，太穷了。如何报答家乡和父老乡亲们，是我心中一直放不下的一块大石头。”

第三，兴农思想。农业的根本出路究竟在哪里？蔡宏柱一班人认为，中国农民几千年来土里刨食，“一年忙上头，只为糊张口”，“种田只为肚儿圆，养猪只为过个年，

养鸡只为弄几个油盐钱”。这种自给自足的自然经济方式不改变，农民永远不会致富。就龙泉镇而言，这里的根本出路在于发展商品生产，实现农业产业化，减少农民，转移农民，使农民富起来。

第四，哺农思想。国民经济发展有两个大局：在工业和城镇没有发展起来之前，农业支持工业，农村支持城市是个大局；在工业和城镇发展到一定程度后，工业反哺农业，城镇支持农村也是个大局。现在，中国已进入了工业和城市反哺农村的新阶段。稻花香集团把党中央的决策化为自己的行动，将“以工哺农、以镇带村”作为企业义不容辞的责任。

第五，带农思想。新农村建设和全面小康社会建设，政府是主导，农民是主体，企业是载体。大致有五种带动方式：一是龙头企业带动式；二是专业合作社带动式；三是专业协会带动式；四是专业市场带动式；五是家庭农场带动式。蔡宏柱一班人认为，龙泉镇来得最快、成效最好的应是龙头企业带动。因此，稻花香集团把企业的价值取向确定为：“办好一个企业，培植一个产业，带活一方经济，致富一方百姓。”

二、强大的带农实力

作为带动新农村建设的龙头企业，自身必须具有过硬的经济实力。稻花香集团经过 25 年开拓进取，从小到大，

从弱到强，已跻身国家百强大企行列，拥有强大的经济实力和带动力。

第一，壮大企业。稻花香集团 25 年间经历了五级跳。一级跳是：1982 年到 1992 年的起步阶段。一处三个人、三口缸的小作坊，变成了年产千吨白酒、销售收入 300 万元、利税 10 万元的小型酒厂。二级跳是：1992 年到 1997 年的创业阶段。一个年产千吨白酒的小酒厂，变成了年产万吨白酒、销售收入 3.2 亿元、利税 4300 万元的大酒厂。三级跳是：1997 年到 2003 年的发展阶段。一个年产万吨白酒的大酒厂，变成了年产 3 万吨白酒、销售收入 5.8 亿元、利税 7300 万元的大型企业。四级跳是：2004 年至 2006 年的大发展阶段。蔡宏柱重病两年后奇迹般地站起来，组织了“151”工程的重大战役，即“主攻一个白酒产业，新增 5 万吨商品酒，带动一批配套企业发展”。两年间，将年产 3 万吨白酒的大型企业变成了一个年产 8 万吨白酒、销售收入 15 亿元、利税 1.6 亿元的大型酒业集团。五级跳是：2006 年进入腾飞阶段。新上 50 万吨燃料乙醇项目（第一期已批准 15 万吨），5 万吨玉米浆项目（已投产）。计划到 2010 年，年销售收入 100 亿元，年税收 10 亿元，实现“打造百亿大企业，带动 10 万农民致富”的宏伟目标。

第二，做强产业。2006 年，稻花香集团被评为“中国酒业十强”中的第 7 强。该集团计划“十一五”期末，实行“一主五辅”的方针，打造一个主业，实行五个延伸：打造“白酒航母”。计划 10 年内，年产白酒 15 万吨、销售

收入 45 亿元、利税 4.5 亿元。向燃料乙醇延伸。新建年产 50 万吨的燃料乙醇项目，销售收入 30 亿元、利税 3 亿元。向饮料产业延伸。年饮料总产量达到 30 万吨、销售收入 13 亿元、利税 1.3 亿元。其中玉米浆项目产量达到 5 万吨、销售收入 5 亿元、利税 5000 万元；果汁饮料和茶饮料年产 10 万吨、销售收入 5 亿元、利税 5000 万元；果蔬罐头年产 10 万吨、销售收入 3 亿元、利税 3000 万元。向饲料产业延伸。年饲料销售收入达到 6 亿元、利税 6000 万元。其中利用酒糟、玉米浆下脚料、秸秆，兴建年产 15 万吨的有机饲料项目，年销售收入 5 亿元、利税 5000 万元。利用有机饲料养奶牛 5000 头、养生猪 10 万头，销售收入 1 亿元、利税 1000 万元。向有机肥料延伸。兴建年产 20 万吨的有机肥料项目，销售收入 4 亿元、利税 4000 万元。

第三，提升品牌。质量是企业的生命，品牌是企业的法宝。稻花香集团在打造品牌方面，重点抓了四个方面：一是严把质量关。在产品质量上，实行三道把关。首先是车间主任把关，实行“五品尝、五检查”。其次是检测小组把关，实行“五检测，五不放过”。再次是厂长质量一支笔，把好“六关”，即“量质摘酒关、基酒检验关、分级入库关、包装关、贮存关、鉴定关”。厂长对质量把关冷酷无情。二是提升科技品位。采用先进的气相色谱仪、原子吸收光谱仪和色谱质谱联用仪等现代分析仪器，对稻花香酒的生产过程和产品质量进行全面控制，从而加大了产品的科技含量。三是保护知识产权。注册了“稻花香”、